

Když se sejdou advokáti v Bostonu

REPORTÁŽ

Na začátku října se konala výroční konference Mezinárodní advokátní komory (IBA), tentokrát v Bostonu, USA. Pod jednou střechou se tak sešlo kolem 6000 advokátů ze všech kontinentů zejména s cílem posílit či navázat nové vztahy s kolegy z jiných států, získat nové znalosti a poučit se ze zkušeností svých kolegů.

Úroveň této události a její význam je zřejmý též z výběru řečníků, jeden z úvodních projevů přednesla bývalá ministryně zahraničí USA, paní Albrightová. Ačkoliv jsme povolání poměrně konzervativní a ve vzájemných vztazích, alespoň na místní úrovni, často velmi soutěživé až agresivní, na úrovni IBA je tomu jinak. Vládne tu otevřená, přátelská a ryze kolegiální atmosféra. Však také úvodní seminář pro návštěvníky „začátečníky“ zejména zdůrazňuje nezbytnost zbavit se ostychu a snažit se oslovit kohokoliv z přítomných kolegů. Neb hlavním účelem IBA je posilovat a rozvíjet vztahy mezi advokáty.

Desítky seminářů

Není třeba rozvádět, že na akci tohoto typu je možné navštívit desítky seminářů zaměřených na různá právní odvětví. Od soutěžního práva přes právo informačních technologií, nemovitosti, regulaci gamblingu, trestní právo, fúze a akvizice, mezinárodní arbitráže až po semináře týkající se soft skills, business developmentu či vedení advokátních kanceláří. Jelikož hospodářská krize stále do určité míry trvá a postihuje i naše podnikání, byly velmi navštěvované zejména akce týkající se rozvoje a vedení advokátních kanceláří a získávání nových klientů, resp. udržování stávajících. Obdobně jako je tomu jistě všude na světě, byla úroveň přednášejících velmi rozdílná. Někteří sklízeli potlesk, jiným nebylo příliš rozumět, resp. dle počtu odcházejících účastníků

v průběhu přednášky bylo evidentní, že téma nebylo příliš zábavné či přednášející prostě nedokázali své posluchače nadchnout.

Úžasným zážitkem pro mne byly přednášky profesorů z Harvardské univerzity, jednou na téma vybraných ustanovení akcionářských dohod a jednou na téma řízení advokátní kanceláře. Už samotná témata poměrně krátkých seminářů naznačují velmi praktické zaměření obou akademiků. Sice nedokážu zcela objektivně zhodnotit stávající složení profesorského sboru českých právnických fakult, ale z vyprávění kolegů je bohužel patrný velký rozdíl v přístupu a kvalitě přednášek. Lépe jsem tak pochopil ochotu studentů prestižních fakult platit za možnost získat vzdělání na těchto institucích vysoké částky.

Knowledge management

Ze seminářů, které jsem měl možnost navštívit (bohužel největším nepřítelem účastníků je čas), bych krátce zmínil dojmy ze semináře o knowledge managementu a jeho roli pro advokáty a advokátní kanceláře. Z příspěvků přednášejících je zřejmé, že bez správně fungujícího využívání získaného know-how, resp. jeho neustálého rozvíjení se žádná významnější advokátní kancelář neobejde. Kolegyně z velké německé kanceláře zdůraznila posilující trend, že klienti nejsou ochotni platit za standardní právní dokumenty, resp. nevidí v jejich přípravě a dodání žádnou velkou přidanou hodnotu. Přičemž toto neplatí pouze pro jed-

noduché plné moci, ale též pro standardnější smlouvy. Klienti očekávají velkou efektivitu a jsou ochotni platit pouze za přidanou hodnotu. Bez dokonale zvládnuté přípravy tak advokátním kancelářím hrozí, že jejich zisk bude neustále klesat, resp. velcí korporátní klienti budou hledat efektivnější advokátní kanceláře. Velmi zajímavé bylo zjištění, že i mezi velkými advokátními kancelářemi jsou poměrně značné rozdíly v přístupu k knowledge managementu a k procesům interního vzdělávání. Překvapením pro mne byl velký důraz na tuto činnost u vedoucích španělských kanceláří, které v tomto ohledu patří mezi evropskou špičku. U menších východoevropských, resp. středoevropských kanceláří patří mezi vizionáře zejména kanceláře z baltických států a Polska. Správné nastavení knowledge managementu, ačkoliv na první pohled pro mnohé stále relativně nevýznamná složka ve struktuře advokátní kanceláře, tak bude do budoucna hrát stále významnější roli a kanceláře, které tuto složku podcení, toho do budoucna mohou litovat.



Mezinárodní setkání advokátů není tedy jen zajímavou společenskou akcí, ale též poměrně inspirativní událostí a příležitostí se poučit od zkušených kolegů, které lze jinak pod jednou střechou velmi těžko potkat.

STANISLAV SERVUS
partner, Dvořák Heger & Partners



Klienti očekávají velkou efektivitu a jsou ochotni platit pouze za přidanou hodnotu. Bez dokonale zvládnuté přípravy tak advokátním kancelářím hrozí, že jejich zisk bude neustále klesat, resp. velcí korporátní klienti budou hledat efektivnější advokátní kanceláře.